

弁護士法人
丸の内ソレイユ法律事務所
60分1本勝負で
受任率日本一!

代表・中里妃沙子氏

『離婚』に特化し、早くからWebマーケティングに取り組んだ弁護士法人丸の内ソレイユ法律事務所の代表・中里妃沙子氏。集客から受任につなげる圧倒的な面談力の秘訣に迫る。

女性弁護士を活かし
一点突破のブランディング

「離婚分野に特化し、開業9年目で14名の弁護士をかかえる30名規模の事務所になりました。この分野での集客力と、受任力は日本一だと自負しています」と話す丸の内ソレイユ法律事務所・代表の中里妃沙子氏。東京駅から歩いて4分の好立地に構える事務所には、全国から相談者がやってくる。

離婚分野に特化したきっかけは些細なことだったと話す。「開業した2009年にお世話になったコンサルタントから、女性弁護士なら離婚分野の需要が高くなる」とすすめられて、離婚特化の方針を決定しました。でも、やるから



実務に特化し売上を伸ばす注目事務所に迫る!

には日本一の離婚弁護士を目指したい、と今までやってきました」

まず最初に取り組んだのが、Webマーケティングだ。若手の弁護士が年々輩出される中、周りに埋もれないためには何が必要なのか考えたという。当時の弁護士業界では、ホームページを作り込み、集客を図っている弁護士事務所は2〜3事務所ほどしかなかったという。そのためリスティング、SEOを含めたWebデザインに着目。「とはいうものの、Webマーケティングの知識はまったくありませんでしたので、当時のコンサルタントのアドバイス

に素直に従いました。しかも、前例がなかったので、プロの方も試行錯誤だったかと思いますが、そのおかげで業務に集中できたことが良かったですね。今でこそ一般的だが、弁護士事務所のホームページ集客の成功事例がなかったため、ほぼ手探りだった。そんな中でも、相談にくるお客様の立場になって考え、アクセスしやすい設計を追求。そして、平成24年の3月から『女性弁護士による離婚相談』というサイトを開設・運営。そこから3カ月おきに「交通事故」「相続」「企業法務」のカテゴリに分けて、特設サイトを開設し

た。アクセスした人たちの面談にまで結びつけるためのシンプルな導線が功を奏して、現在では年間600件以上の問い合わせを実現。集客は飛躍的に伸びた。「ホームページを開設してから急に問い合わせが伸びたんですね。もともと女性弁護士による離婚相談を打ち出したサイト自体が前例がなかったので、より多くの方に知っていただいたことで増えたんだと思います」。弁護士業界のWebマーケティング草創期の中でも、いち早く取り組んだ中里氏は、先駆的な役割を担ったといえるだろう。

他事務所参入に負けない
圧倒的な受任力

離婚特化という確固たる実績を重ねつつあった2011年は、世間では過払い金ブームが下火になったころ。ブームの終息とともに、離婚は法的な条文に振り回されないし、簡単にできるだろうと離婚分野に参入する弁護士が一気に増えたという。そのため離婚を扱う事務所が急激に増加した。競合が増えていく中で、お客様との接触のきっかけを増やすお客様の重要性を改めて感じたという。「離婚は参入障壁が低い分野です。2011年を境に急激に増えましたね。今やお客様が弁護士を吟味して選ぶ時代。うちが2件目、3件目、5件目なんていうこともよくあるんです」

さらに中里氏は言う。「どれだけ集客に成功しても、結局選ばれないと意味がありません。当所に問い合わせをいただいたお客様に、他の事務所とはまったく違う。ソレイユにお願いしたい」と意志決定していただくことが最も重要なんです」

集客マーケティングの
3つのポイント

1 面談への導線が
スムーズなWebサイト



サイトはコーポレートカラーのローズピンクを基調としてやさしい印象のデザイン。また、カテゴリごとに整理された設計。

2 全国各地から
アクセスしやすい立地



東京駅から約4分という好立地。全国津々浦々から依頼にくる相談者にとっても交通のアクセスが良い。

3 落ち込んでいる
依頼者を元気づける内装



花を飾ったエントランスや、皇居が見える面談ルームなど、温かみのある落ち着いた内装で、60分1本勝負、を行う。

事務所の成長スピードは、問い合わせ件数と受任数で割り出される受任率に大きく左右される。集客マーケティングにいくら費用をかけて問い合わせ件数を増やしても、売上に繋がらなければ意味がなくなってしまう。

「そのため初回の面談は可能な限り私が対応しています。今、弁護士は14人在籍していますが、もちろん全員が離婚分野をやっていますし、業務標準化のため社内研修を行い、品質向上に取り組んでいます」

受任率50%以上を誇る中里氏率いるソレイユ法律事務所。その秘訣は初回面談の60分だという。「足を運んで面談に来てくださるお客様のほとんどは、悩み苦しみ、精神的にも弱っている状態の方がほとんど。安心して相談してもらえようという工夫であったり、色味などさまざまな工夫をしています」。事務所の至る所で細やかな配慮が見られる。たとえば事務所のエントランスには、コーポレートカラーのローズピンクをアクセントに、季節の花を飾って明るい雰囲気と清潔感を演出している。

「人生をやり直したいと考えている依頼者の気持ちに真剣に向き合っています。ただ、依頼者の中には弁護士との面談をカウンセリグと混同されている方もいらつしやいます。共感してもらいたい、話を聞いてもらいたいと来る方が圧倒的に多いんですね。私たちが弁護士は、前向きな再出発をするためには何が必要で、そのゴールに到達するまでに何を準備しなければいけないのか。それを依頼者に明確にしてあげるんです」

初回面談で心も頭も驚愕みにする

しかし、初回の60分間で、高揚した気持ちを落ち着かせて離婚に向けての道すじを理解してもらうには至極高度なことだ。

「慰謝料をいくらとれるか、いつまでに離婚できるか、心を落ち着かせてヒアリングするのに60分というの短いんです。この限られた時間で、お客様の心も頭も驚愕みにして、依頼したい」と思ってもらわれないといけません。ですか

ら弁護士に求められる要領の良さであったり、質問力、コミュニケーション能力、情報整理力といった総合的なスキルを最大限求められてくるんですね。なので、この初回の面談を、60分1本勝負と呼んでいます」

そこで中里氏は面談時に、セールズツールを提示している。それは、離婚を実行に移すときの3つのポイントが記載されたシンプルなものだ。

「ポイントはたったの3つしかないんです。離婚の同意があるかど

面談時にヒアリングするのはたった3つ！ 3つのポイントと8項目

3本柱で効率よく情報をヒアリングする。

POINT 1

1 相手方が離婚に同意しているか

相手方が離婚に応じているかどうかをまずは確認する。

POINT 2

2 未成年の子がいるかどうか

夫婦間に未成年の子がいる場合、親権者を定める必要がある。

3 養育費の算出

算定表を基準にして計算する。

4 面接交渉の方法を決める

監護親とならなかった場合、未成年の子との面会の方法を決める。

POINT 3

5 財産分与

共有の不動産や預貯金があるかどうか。そしてどのように分けるか、金額はいくらになるかヒアリングする。

6 慰謝料

7 年金分割

8 婚姻費用分担請求

別居中の生活費の請求金額について算定表をもとに計算する。

気持ちを落ち着かせ、
そして前進のための
現実的な話を60分でする。
まさに1本勝負なんです。

うか、子どもに関すること、お金に関すること。これをもとに依頼者の状況ごとに問題点はどこなのかと整理して、最適な解決方法を提案しています」

とは言っても、やはり依頼者の気持ちを落ち着かせて問題解決の方法を提案するには非常に短い。「離婚分野はなんとなくできそう、と思う事務所さんも多いようです。しかし、実際のところ、複雑なものであれば何年も離婚成立までにかかってしまいます。初期段階で着手金を受けて、一見落着くように5年というケースだってあります。仕掛かり期間が非常に長いものもあります。また、長期化するとお客様に精神的な負担もかかってくる可能性があります。いかに先を読み、事前に準備して案件をまとめるかを戦略的に練らなければいけません。効率的に作業する能力が非常に求められる分野なんです」

もある。さらなる事務所の発展と拡充のためにも、離婚以外の分野の専門性と総合的なサービスの充実を図るための基盤作りに取り組んでいる。

「離婚相続などの家事分野、交通事故などの人身傷害、ヘルス&ビューティーを中心とするクリニックス業界の法務を三本柱に、チーム体制を構築しています。依頼者に夢を与えたい。そのためには限界を定めたい。やれるところまでとことんやる。それは、離婚分野以外の事業分野でも同じこと。これはソレイユの文化として根付いているものです。一人の弁護士としての目標も追いつつ、事務所経営者として、一人でも多く依頼者の問題を解決ができる地盤を固めていきたいですね」

一人ひとりが輝く 新たなステージを拡充

離婚分野は個々のスキルが求められるものの、生産性の低い分野で

中里妃沙子氏

南カリフォルニア大学ロースクールLLMコース卒業。離婚分野に特化し、年間250件以上の依頼をこなす離婚弁護士のバイオフィニア。セミナーの登壇や書籍の出版、メディア出演など精力的にこなす。

弁護士法人
丸の内ソレイユ法律事務所

設立：2009年5月
従業員数：29人
本社所在地：
東京都千代田区丸の内2-2-1
岸本ビルディング4階
拠点数：1